

KHẢ NĂNG PHÁT TRIỂN CỦA SẢN PHẨM UPAS L/C TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ VÀ TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

TS. Phan Tiên Nam* - Nguyễn Đức Huy**

Trong thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại bằng phương thức tín dụng chứng từ, Thư tín dụng trả chậm có giá trị thanh toán trả ngay (Usance Payable At Sight Letter of Credit - UPAS L/C) nổi lên như một sản phẩm hiện đại nổi trội mang đến nhiều lợi ích cho người sử dụng, giải đáp cho bài toán chi phí tài chính cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu, được các khách hàng doanh nghiệp sử dụng thường xuyên trong các giao dịch thương mại quốc tế. Tuy được sử dụng khoảng 10 năm (từ 2013) nay nhưng sản phẩm vẫn chưa thực sự khai thác và phát huy hết các hình thức sử dụng để tăng tính ứng dụng. Trước bối cảnh cạnh tranh giữa các ngân hàng, biến động của thị trường tài chính tiền tệ thế giới cũng như sự xuất hiện của các sản phẩm thanh toán mới thì cần phải xác định tính khả thi để phát triển sản phẩm UPAS L/C mang tính ứng dụng thực tiễn hơn nữa.

• Từ khóa: UPAS L/C, trả ngay, ngân hàng chiết khấu, ngân hàng tài trợ.

In international payments and trade finance by documentary credit, Usance Payable At Sight Letter of Credit (UPAS L/C) emerged as a product. The outstanding modern technology brings many benefits to users, solves the financial cost problem for import-export businesses, and is used regularly by corporate customers in international trade transactions. Although used for about 10 years (from 2013) now, the product has not really exploited and promoted all forms of use to increase applicability. In the context of competition between banks, fluctuations in the world financial and monetary markets as well as the emergence of new payment products, it is necessary to determine the feasibility of developing UPAS L/C products. more practical application.

• Key words: UPAS L/C, at sight, discount bank, sponsor bank.

JEL codes: F3, F4, F30, F33, F40

Ngày nhận bài: 30/7/2023

Ngày gửi phản biện: 01/8/2023

Ngày nhận kết quả phản biện: 29/8/2023

Ngày chấp nhận đăng: 30/8/2023

* Học viện Tài chính

** Học viên CH31-C8 - Học viện Tài chính

1. Khái quát chung về UPAS L/C

1.1. Khái niệm

Một trong những vấn đề lớn nhất trong quan hệ thương mại nói chung và thương mại quốc tế nói riêng, đó là lợi ích khác nhau giữa người mua và người bán, khi mà người mua luôn muốn có thời hạn thanh toán chậm hơn/được cấp tín dụng dài hơn, trong khi người bán ưa thích được trả tiền sớm/ cung cấp thời hạn tín dụng ngắn hơn cho người mua. Sự khác biệt này đã cho các ngân hàng thương mại (NHTM), tổ chức tài chính tín dụng hình thành nên một cơ sở để phát triển UPAS L/C.

UPAS L/C là loại Thư tín dụng có thời hạn trả chậm nhưng cho phép thanh toán ngay, xuất phát từ việc kết hợp giữa hai loại L/C tiêu chuẩn (L/C thông thường, không hủy ngang) là L/C trả ngay và L/C trả chậm. Cụ thể là, UPAS L/C là thư tín dụng không hủy ngang có các trường dữ liệu và hình thức phát hành thể hiện giống như thư tín dụng thông thường, có điều khoản trả chậm (after sight/deffered) nhưng Ngân hàng Phát hành (NHPPH) L/C chỉ thị cho Ngân hàng Đại lý (NHDL) hay còn gọi tên khác là Ngân hàng Tài trợ (NHTT) hoặc Ngân hàng Chiết khấu (NHCK)

thanh toán trả ngay cho người thụ hưởng ở nước ngoài vào trước ngày đáo hạn thanh toán L/C khi xuất trình bộ chứng từ phù hợp với L/C và các quy định thương mại khác, trong khi người đề nghị mở L/C chỉ phải nộp tiền thanh toán cho NHPH vào thời điểm đến hạn thanh toán trả chậm đã quy định trong L/C.

Sản phẩm này phát triển dựa theo nhu cầu của nhà nhập khẩu mong muốn trả chậm với thời gian càng dài càng tốt còn nhà xuất khẩu lại có nhu cầu nhận tiền càng sớm càng tốt. Đây chính là sản phẩm có thể dung hòa được lợi ích sử dụng của cả hai bên.

Do được phát hành với điều khoản trả chậm, nên NHPH cho phép NHCK có thể chiết khấu ngay cho người thụ hưởng. NHPH sẽ thanh toán cho NHTT/NHCK theo trị giá của L/C cộng với lãi phát sinh vào ngày đến hạn.

Hình thức thanh toán UPAS L/C về tính chất cơ bản cũng giống với hình thức L/C trả chậm / Deffered L/C, nhưng UPAS L/C được xem là gói giải pháp hỗ trợ mua hàng mà ngân hàng cung cấp cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Về bản chất, đây là khoản tín dụng ngắn hạn mà NHTT đã ứng trước cho người bán nhưng cho ngân hàng phát hành trả chậm với thời hạn và chi phí theo thỏa thuận trên cơ sở các giao dịch L/C trả ngay đã thực hiện.

So với các hình thức L/C trả ngay (At sight) và trả chậm (Deffered), UPAS L/C được so sánh tại những điểm sau đây:

Bảng 1: So sánh giữa UPAS L/C với L/C trả ngay và trả chậm

TT	Chỉ tiêu so sánh	L/C trả ngay (At sight L/C)	L/C trả chậm (Deffered L/C)	UPAS L/C
1	Loại tiền tệ	Các đồng ngoại tệ mạnh hiện giao dịch tại các NHTM	Các đồng ngoại tệ mạnh hiện giao dịch tại các NHTM	Áp dụng đồng ngoại tệ có thỏa thuận với NHTT
2	Nguồn tiền thanh toán cho người thụ hưởng	Người NK có thể vay NHPH để thanh toán ngay cho người thụ hưởng và phải có những biện pháp đảm bảo khi vay vốn (đảm bảo bằng hạn mức tín dụng, tài sản, hàng hóa,...)	Người NK có thể vay NHPH để thanh toán cho người thụ hưởng và phải có những biện pháp đảm bảo khi vay vốn (đảm bảo bằng hạn mức tín dụng, tài sản, hàng hóa, hoặc được bên thứ ba bảo lãnh...)	NHTT/NHCK sẽ ứng vốn trả ngay cho người thụ hưởng/xuất khẩu

TT	Chỉ tiêu so sánh	L/C trả ngay (At sight L/C)	L/C trả chậm (Deffered L/C)	UPAS L/C
3	Giá trị thanh toán	Trị giá bộ chứng từ L/C	Trị giá bộ chứng từ L/C	Trị giá bộ chứng từ L/C
4	Thời điểm trả tiền cho người thụ hưởng	Sau khi xuất trình bộ chứng từ tài chính và chứng từ phù hợp.	Thanh toán sau 1 khoảng thời gian khi đã xuất trình xong bộ chứng từ hợp lệ theo quy định (có thể trả một lần hoặc nhiều lần theo thỏa thuận)	Khi chứng từ xuất trình hợp lệ, NHTT phải thanh toán ngay
5	Thời điểm người xin mở L/C phải trả tiền	Thời điểm đến hạn khoản vay tài trợ phát hành L/C trả ngay. Người NK phải trả nợ gốc và lãi vay cho NHPH.	Cam kết bằng văn bản với NHPH về lịch chuyển tiền cho NHPH để thanh toán cho NH nước ngoài.	Đến hạn thanh toán theo L/C, người NK phải trả tiền hàng nhập khẩu và phí thanh toán ngay cho NHPH.
6	Hình thức thức tài trợ	Chủ yếu là vốn vay NHPH. Người NK vay ngân hàng để thanh toán trị giá bộ chứng từ L/C và trả nợ khi đến hạn khoản vay.	Chủ yếu là vốn vay NHPH. Người NK vay ngân hàng để thanh toán trị giá bộ chứng từ L/C và trả nợ khi đến hạn khoản vay.	Vốn tự có. Người NK không phải vay ngân hàng vì đã có NH tài trợ ứng vốn cho người thụ hưởng. Người NK chỉ phải thanh toán trị giá BCT và phí/lãi vay khi đến hạn thanh toán.
7	Phí dịch vụ	1. Các loại phí liên quan TTQT theo biểu phí (phí phát hành L/C, phí thanh toán L/C, điện phí...) 2. Lãi suất vay của Ngân hàng.	1. Các loại phí liên quan TTQT theo biểu phí (phí phát hành L/C, phí thanh toán L/C, điện phí...) 2. Lãi suất vay của Ngân hàng.	1. Các loại phí liên quan TTQT theo biểu phí (phí phát hành L/C, điện phí...) 2. Phí chấp nhận thanh toán của NHPH, phí do NHTT thu, phí ứng trước UPAS L/C, phí hoàn trả trước hạn (nếu có),...
8	Rủi ro	Tín dụng, tác nghiệp	Tín dụng, tác nghiệp, tỷ giá	Tín dụng, tác nghiệp, tỷ giá, lãi suất

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp.

Các loại phí áp dụng khi thực hiện UPAS L/C

- Phí dịch vụ thanh toán quốc tế có điều khoản UPAS L/C bản chất tính là lãi suất cho vay của NHCK đi kèm với phí hoa hồng của NHPH UPAS, cụ thể:

$$\text{Tổng phí thu UPAS L/C} = \text{Phí dịch vụ UPAS L/C} + \text{chi phí khác (nếu có)}$$

Trong đó:

$$\text{Phí dịch vụ UPAS L/C} = \text{Phí tài trợ} + \text{Phí cam kết thanh toán L/C} + \text{Phí khác}$$

+ Phí tài trợ/chiết khấu: Là phí NHPH phải trả NHTT để được NHTT thực hiện trả ngay/thanh toán trước hạn hồi phiếu/bộ chứng từ xuất trình

theo UPAS L/C. Thường là lãi suất Libor đồng tiền tài trợ + biên độ và thay đổi theo thời kỳ.

+ Phí cam kết L/C là phí thu của NHPH trong giao dịch UPAS L/C (thường là trả ngay), được tính theo tỷ lệ (%) hoặc theo giá trị tuyệt đối.

+ Các phí khác gồm: (1) phí tài trợ thương mại: là các phí xử lý giao dịch trong quá trình thực hiện nghiệp vụ L/C nhập khẩu (như phí phát hành, sửa đổi, thanh toán, điện phí, huỷ L/C, xử lý giao dịch,...) thu theo quy định của từng NHTM; (2) Phí chấp nhận thanh toán thư tín dụng trả chậm. Tùy thoả thuận của khách hàng với người thụ hưởng mà các loại phí này sẽ do khách hàng chịu hoặc do người thụ hưởng chịu và phải quy định rõ trong đơn đề nghị phát hành L/C.

Hình thức của L/C UPAS

Trước tiên, hai bên mua-bán cần thoả thuận phương thức thanh toán bằng L/C UPAS trước trong Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế. Trong quá trình thoả thuận bên bán cần chỉ định rõ về thời gian nhận tiền ngay dù L/C trả chậm bao nhiêu ngày đi nữa và chi phí lãi suất này sẽ do bên mua phải thực hiện. Điều này sẽ giảm bớt những rủi ro tranh chấp sau này. Sau đó bên mua liên hệ với ngân hàng phục vụ để tiến hành đề nghị thủ tục mở L/C và yêu cầu tài trợ với khoảng thời gian tối đa là 360/365 ngày kể từ ngày NHPH L/C nhận bộ chứng từ hoặc ngày giao hàng. Mức tài trợ này sẽ khác nhau phụ thuộc vào tài chính, khả năng chi trả của nhà nhập khẩu.

UPAS L/C có thể nhận dạng được với hai yếu tố, gồm điều kiện trả chậm (thường ghi trong Trường (Field) dữ liệu 42C của điện phát hành SWIFT MT700, ví dụ “Drafts at x days after sight/Drafts at x days from shipment date,...” và điều kiện khác (thường ghi tại Trường 47A của điện MT700), cho phép người hưởng đòi tiền trước thời hạn trả chậm nêu trên, ví dụ “This L/C is available at sight basis” hoặc “Beneficiarys Bank is authorised to claim reimbursement at sight from nominated Reimbursing Bank”,...

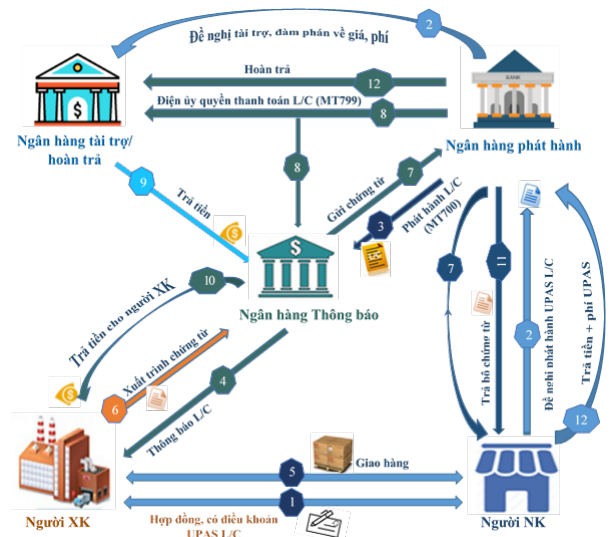
Ngoài ra, L/C cũng sẽ ghi rõ lãi suất liên quan đến việc trả tiền ngay là do người yêu cầu mở L/C chịu trong trường 47A của điện MT700, như “Usance Drafts may be negotiated at sight. Interest is for account of Applicant”,...

Trong UPAS L/C, có bức điện MT799 là mẫu điện SWIFT được sử dụng khi NHPH ủy quyền thanh toán gửi cho NHCK/NHTT với các điều kiện trong Trường 79 của điện: như “Value date: at sight”, “Interest rate: Libor + x PCT p.a” và L/C ghi rõ lãi suất liên quan đến việc trả tiền ngay là do người yêu cầu mở L/C chịu “Reimbursement commission are for applicant’s account”.

1.2. Quy trình thanh toán của UPAS L/C

UPAS L/C là quy trình thanh toán được thực hiện giữa các bên tham gia bao gồm: bên mua (người nhập khẩu), bên bán (người xuất khẩu), NHPH (ngân hàng của bên mua), ngân hàng thông báo, NHTT/NHCK (có thể là ngân hàng của bên người bán), như sau:

Hình 1: Quy trình thanh toán UPAS L/C



Nguồn: Tác giả tự tổng hợp.

Diễn giải quy trình

Bước 1: Nhà Xuất khẩu và nhà Nhập khẩu ký hợp đồng mua bán có điều khoản thanh toán trả ngay (UPAS L/C).

Bước 2a: Nhà Nhập khẩu đề nghị Ngân hàng Phát hành phát hành L/C trả chậm với thời hạn thanh toán tối đa 1 năm có điều khoản cho phép thanh toán ngay.

Bước 2b: Ngân hàng Phát hành gửi đề nghị tài trợ và thực hiện đàm phán về giá đến Ngân hàng Tài trợ.

Bước 3: Ngân hàng Phát hành phát hành UPAS L/C trả chậm có điều khoản thanh toán ngay thông báo qua Ngân hàng Thông báo/ Chiết khấu (hoặc Thương lượng).

Bước 4: Ngân hàng Thông báo/ Thương lượng thông báo UPAS L/C này cho Nhà Xuất khẩu.

Bước 5: Nhà Xuất khẩu tiến hành giao hàng cho Nhà Nhập khẩu.

Bước 6: Nhà Xuất khẩu thực hiện xuất trình bộ chứng từ cho Ngân hàng Thông báo/ Chiết khấu theo quy định L/C.

Bước 7: Ngân hàng Thông báo/ Chiết khấu chuyển bộ chứng từ và thư đòi tiền (covering letter) và yêu cầu thanh toán đến Ngân hàng Phát hành. Ngân hàng Phát hành kiểm tra bộ chứng từ và thông báo bộ chứng từ đã đến cho Nhà Nhập khẩu để chấp nhận thanh toán.

Bước 8: Ngân hàng Phát hành gửi điện chỉ thị thanh toán trả ngay và nhận nợ với Ngân hàng Tài trợ.

Bước 9: Ngân hàng Tài trợ trả tiền cho Ngân hàng Thông báo/ Chiết khấu

Bước 10: Ngân hàng Thông báo/ Chiết khấu sau khi nhận khoản thanh toán của Ngân hàng Tài trợ thì tiến hành trả ngay cho Nhà Xuất khẩu.

Bước 11: NHPH trả bộ chứng từ cho Nhà nhập khẩu

Bước 12: Vào ngày đến hạn thanh toán bộ chứng từ, Nhà Nhập khẩu thanh toán L/C và phí trả cho Ngân hàng Phát hành (gồm tiền vốn ứng trước và lãi vay, phí). Ngân hàng Phát hành tiến hành thanh toán số tiền gốc và lãi cho Ngân hàng Tài trợ hoặc Ngân hàng Tài trợ thực hiện trích nợ tài khoản Nostro của NHPH (nếu có).

2. Sự hình thành của sản phẩm UPAS L/C tại các NHTM Việt Nam

2.1. Sự hình thành

Ngày 28/12/2012, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) ban hành Thông tư số 37/2012/TT-NHNN về quy chế cho vay ngoại tệ; tiếp đó là các Thông tư số 29/2013/TT-NHNN ngày 06/12/2013 (thay thế Thông tư số 37/2012/TT-NHNN) và Thông tư số 43/2014/TT-NHNN ngày 25/12/2014 (thay thế Thông tư số 29/2013/TT-NHNN), theo đó NHTM chỉ cấp tín dụng cho doanh nghiệp có nguồn ngoại tệ tái tạo trong tương lai, chứng minh có đủ nguồn thu ngoại tệ từ hoạt động sản xuất, kinh doanh để trả nợ. Vì vậy, các doanh nghiệp nhập khẩu không có nguồn thu ngoại tệ sẽ không được vay USD với lãi suất thấp gần bằng một nửa

so với lãi suất cho vay VND (ở thời điểm đó).

Để tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp, nhiều NHTM Việt Nam đã nhanh chóng xây dựng và triển khai ngay sản phẩm Thư tín dụng trả chậm được phép thanh toán ngay (UPAS L/C) đưa ra thị trường để hỗ trợ cho các doanh nghiệp nhập khẩu. Vượt trội hơn về tính năng sử dụng so với những sản phẩm truyền thống khác, UPAS L/C là giải pháp hoàn hảo với chi phí cạnh tranh cho các doanh nghiệp nhập khẩu có nhu cầu mở L/C trả ngay/trả chậm bằng vốn vay ngoại tệ của ngân hàng. Với sản phẩm này, bên xuất khẩu được thanh toán tiền hàng trước ngày đáo hạn của L/C và doanh nghiệp nhập khẩu được phép trả tiền hàng chậm với thời hạn trả chậm có thể lên tới 360/365 ngày, mức chi phí trả chậm tương đương như khi vay USD tại các NHTM và thấp hơn nhiều so với khi vay VND để thanh toán.

Khi doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam thực hiện hình thức này cũng sẽ có được giá ưu đãi trong hợp đồng mua bán với nhà xuất khẩu do nhà xuất khẩu nhận được tiền trước ngày đáo hạn của L/C từ NHCK đồng thời được ngân hàng tài trợ vốn dưới hình thức L/C trả chậm với chi phí thấp. Sản phẩm này của NHTM đáp ứng gián tiếp nhu cầu vay vốn bằng ngoại tệ của các doanh nghiệp nhập khẩu trong điều kiện bị hạn chế vay vốn bằng ngoại tệ bởi các quy định của NHNN. Sản phẩm này đặc biệt phù hợp với các doanh nghiệp nhập khẩu không thuộc đối tượng được phép cho vay ngoại tệ hoặc doanh nghiệp hiện hữu được phép vay ngoại tệ theo quy định của NHNN và doanh nghiệp được nhà xuất khẩu cho thanh toán trả chậm, nhưng chi phí vay và chi phí trả chậm cao hơn so với chi phí phải trả khi sử dụng sản phẩm UPAS L/C.

Ngoài việc khách hàng được ngân hàng tài trợ vốn dưới hình thức L/C trả chậm với chi phí cạnh tranh thì các NHTM sẽ thu được phí dịch vụ UPAS L/C với thu nhập tương đương với dịch vụ cho vay ngoại tệ đối với khách hàng, từ đó thúc đẩy hoạt động thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ và dịch vụ khác.

2.2. Căn cứ pháp lý thực hiện

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế mạnh mẽ của Việt Nam, hành lang pháp lý của việc sử dụng UPAS L/C cụ thể tại các văn bản điều chỉnh hiện hành sau:

- Luật các Tổ chức tín dụng năm 2010 và Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các Tổ chức tín dụng ngày 20/11/2017;

- Pháp lệnh Ngoại hối ngày 13/12/2005 và Pháp lệnh về sửa đổi, bổ sung một số điều của Pháp lệnh ngoại hối ngày 18/3/2013;

- Nghị định số 70/2014/NĐ-CP ngày 17/7/2014 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh Ngoại hối và Pháp lệnh sửa đổi, bổ sung một số điều của Pháp lệnh Ngoại hối;

- Thông tư số 21/2012/TT-NHNN ngày 18/06/2012 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động cho vay, đi vay; mua, bán có kỳ hạn giấy tờ có giá giữa các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài; Thông tư số 01/2013/TT-NHNN ngày 07/1/2013 và Thông tư số 18/2016/TT-NHNN ngày 30/6/2016 về sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 21/2012/TT-NHNN;

- Thông tư số 24/2015/TT-NHNN ngày 08/12/2015 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định cho vay bằng ngoại tệ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng vay là người cư trú; Thông tư số 42/2018/TT-NHNN ngày 28/12/2018 về sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư số 24/2015/TT-NHNN ngày 08/12/2015.

- Thông tư số 14/2017/TT-NHNN ngày 29/9/2017 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định phương pháp tính lãi trong hoạt động nhận tiền gửi, cấp tín dụng giữa tổ chức tín dụng với khách hàng.

- Hướng dẫn nghiệp vụ Thư tín dụng trả chậm được thanh toán trước hạn của các NHTM.

2.3. Chính sách sản phẩm

Thực tế cho thấy, sản phẩm UPAS L/C của các NHTM Việt Nam nói chung đang phát triển nhanh chóng và cạnh tranh trên cơ sở lợi thế cạnh tranh về mạng lưới ngân hàng đại lý, cơ cấu sản phẩm, biểu phí, quy trình thực hiện. Điều này giúp cho sản phẩm đáp ứng tốt hơn nhu cầu phát sinh ngày càng đa dạng của khách hàng, tiết kiệm chi phí, tối đa hóa thu nhập cho ngân hàng và giảm thiểu tối đa những rủi ro khi tác nghiệp.

Bảng 2: Chính sách sản phẩm UPAS L/C của các NHTM Việt Nam

TT	Nội dung	Vietcombank	Vietinbank	BIDV	NHTMCP khác
1	Hình thức tài trợ	UPAS L/C at sight, UPAS L/C Plus	UPAS L/C at sight, UPAS L/C Plus	UPAS L/C at sight, UPAS L/C trả chậm	UPAS L/C at sight, UPAS L/C Plus
2	Thời hạn tối đa	360/365 ngày	180 ngày	180 ngày	Đến 360 ngày
3	Điều kiện phát hành	Điều kiện cấp tín dụng	Điều kiện cấp tín dụng	Điều kiện cấp tín dụng	Điều kiện cấp tín dụng
4	NHCK	Các ngân hàng do doanh nghiệp đề nghị	150 ngân hàng	Hơn 150 ngân hàng	100-150 ngân hàng
5	Giá /phí dịch vụ	2,5%-3,5%/năm	2,7% -3,5%/năm	2,5% -4,0%/năm	3,5%-4,5%/năm hoặc thỏa thuận
6	Điều kiện thanh toán	Qua ngân hàng thương lượng/NHCK	Qua NHCK / Thăng cho người hưởng	Qua NHCK	Qua NHCK

Nguồn: Tác giả tự tổng hợp từ trang thông tin về UPAS L/C của các NHTM.

Một số chính sách sản phẩm UPAS L/C được đánh giá là mang đến cho khách hàng những lợi ích hấp dẫn hơn được nhiều NHTM áp dụng, cụ thể như: tư vấn và hỗ trợ miễn phí, cơ chế ký quỹ UPAS L/C linh hoạt kết hợp cầm cố lô hàng hóa nhập khẩu, đa dạng hóa các biện pháp đảm bảo khi phát hành UPAS L/C như ký quỹ, hợp đồng tiền gửi, cầm cố thế chấp tài sản đảm bảo (sổ tiết kiệm, bất động sản, hàng hóa...), tặng điểm tỷ giá khi thanh toán... Điều này sẽ tạo điều kiện cho khách hàng dễ dàng tiếp cận với sản phẩm hơn và giúp tăng tính cạnh tranh của sản phẩm UPAS L/C. Đối với điều kiện phát hành, phụ thuộc vào điều kiện cấp tín dụng của từng ngân hàng.

3. Khả năng phát triển của UPAS L/C

Giống như bất cứ doanh nghiệp nào trong nền kinh tế thị trường, các NHTM luôn phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt. Các ngân hàng lớn như Vietcombank, Vietinbank, BIDV cũng đang phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các NHTM khác trong nước như Techcombank, Eximbank, ACB... các chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang hoạt động trên thị trường tài chính Việt Nam.

Trước tình trạng đó, nếu NHTM Việt Nam nói chung khi triển khai một sản phẩm mới không có nhiều ưu điểm nổi trội thì rất khó có thể cạnh tranh với các đối thủ trong việc tiếp cận và thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm, buộc phải nỗ lực

đổi mới, cải tiến chất lượng sản phẩm dịch vụ, tiến tới phát triển hoàn thiện những sản phẩm mang tính chất đặc thù như UPAS L/C để tăng tính cạnh tranh. Vì vậy, khả năng phát triển của sản phẩm này sẽ phụ thuộc vào những vấn đề sau đây:

Thứ nhất, lựa chọn của khách hàng và yếu tố thị trường:

Là hai bên trong quy trình thực hiện của sản phẩm L/C UPAS, người xuất nhập khẩu đóng vai trò quan trọng cùng với ngân hàng quyết định sự thành công của quá trình thanh toán. Sức hấp dẫn lớn nhất của UPAS L/C đối với khách hàng là mức phí dịch vụ cạnh tranh trên cơ sở mức lãi suất hợp lý của NHTT dành cho NHPH. Ngoài các phí liên quan đến nghiệp vụ L/C thông thường, doanh nghiệp nhập khẩu chỉ cần trả thêm phí thanh toán UPAS L/C, và chi phí này thấp hơn rất nhiều so với chi phí vay để thanh toán L/C trả ngay. Ngoài ra, UPAS L/C có thể giúp khách hàng thỏa thuận điều kiện thanh toán tốt với bên bán và giúp khách hàng kéo dài thời gian trả chậm lên tới 360 ngày. Về hồ sơ, thủ tục với ngân hàng, khách hàng vẫn được thực hiện như L/C thông thường mặc dù được hưởng nhiều lợi ích hơn từ UPAS L/C.

Tuy nhiên, không phải khách hàng nào cũng hiểu rõ về nghiệp vụ về UPAS L/C. Một trong những nguyên nhân dẫn đến rủi ro và làm cản trở phát triển dịch vụ UPAS L/C là:

+ Khách hàng là các doanh nghiệp XNK chưa trang bị đủ kiến thức về TTQT và chưa thực sự am hiểu sản phẩm UPAS L/C, một phần do sản phẩm còn phức tạp, chưa quen sử dụng.

+ Doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nước còn ít kinh nghiệm trong đàm phán giao dịch quốc tế và thẩm định năng lực đối tác. Thực tế, nhiều thương vụ với các đối tác nước ngoài không được thẩm định, phân tích kỹ nên doanh nghiệp phải gánh chịu rủi ro. Do vậy, những hạn chế trong việc tìm kiếm, lựa chọn đối tác, ký kết hợp đồng ngoại thương... sẽ ảnh hưởng đến mức độ phát triển của UPAS L/C.

+ Năng lực tài chính của doanh nghiệp. Với các mức phí thực hiện UPAS L/C cao thì sẽ chuyển ngay sang hình thức thanh toán khác rẻ và đơn giản (ví dụ T/T).

Trên cơ sở công nghệ ngân hàng thay đổi nhanh chóng, thị trường tiền tệ (thị trường liên ngân

hàng) phát triển mạnh mẽ, kết nối các nhu cầu đi vay và cho vay trên phạm vi quốc tế. Việc các ngân hàng cấp tín dụng cho nhau bằng các đồng tiền khác nhau trên phạm vi quốc tế diễn ra với quy mô ngày càng lớn và với tần suất thường xuyên hơn. Bên cạnh đáp ứng nhu cầu huy động vốn và nhu cầu thanh khoản, việc các ngân hàng cấp tín dụng cho nhau còn nhằm mục đích tài trợ cho các hoạt động xuất nhập khẩu, làm phát sinh hình thức tài trợ mới, đó là UPAS L/C góp phần làm hoạt động thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại hối của NHTM được đẩy mạnh.

Thứ hai, công tác truyền thông, quảng bá và đội ngũ thực hiện

Chính sách Marketing thu hút khách hàng của các NHTM nhằm phổ biến thông tin về lợi ích của sản phẩm UPAS L/C cần phải thực sự được đề cao. Trong thời gian vừa qua, ngân hàng chủ yếu chú trọng đến mảng tín dụng, huy động vốn và dịch vụ bán lẻ, đây là những mảng đem lại thu nhập chính cho ngân hàng. Đối với hoạt động TTQT&TTTM, những chiến lược Marketing như phân tích khách hàng, phân tích đối thủ cạnh tranh vẫn chưa được chú trọng tương xứng.

Đội ngũ cán bộ nhân viên TTQT & TTTM hoạt động theo cơ chế xử lý tập trung tại Hội sở nên các giao dịch tại đây mặc dù việc này làm hạn chế rủi ro tác nghiệp nhưng chưa đáp ứng mong đợi của khách hàng vì thời gian xử lý còn chưa cao, khi thực hiện giao dịch với nhiều ứng dụng công nghệ hiện đại nên khả năng tiềm ẩn rủi ro về tác nghiệp sẽ gây ảnh hưởng đến thời gian xử lý giao dịch... UPAS là một nghiệp vụ phức tạp so với hình thức TTQT truyền thống theo phương thức tín dụng chứng từ, tuy nhiên, nếu các nhân viên TTQT ít được tham gia vào các lớp tập huấn nghiệp vụ, chưa có được kinh nghiệm tư vấn, thì chưa thể tiếp thị sản phẩm UPAS L/C hiệu quả nhất. Đó là lý do dẫn đến tình trạng chỉ có các chi nhánh lớn và mạnh về TTQT với đội ngũ nhân viên dày dặn, nhiều kinh nghiệm mới tiếp thị thành công UPAS L/C.

Ngoài ra, việc ứng dụng công nghệ Blockchain trong thành toán tín dụng chứng từ của nhiều NHTM đang được tiến hành ở bước thử nghiệm, cho phép thực hiện trọn vẹn toàn bộ quy trình nghiệp vụ L/C, từ khâu phát hành đến khâu xuất trình chứng từ theo L/C trên cùng một mạng lưới

Contour (là mạng lưới tài chính thương mại toàn cầu với các giao dịch sử dụng công nghệ số) thay vì thực hiện trên nhiều hệ thống khác nhau, tuy nhiên việc triển khai đến cấp chi nhánh chưa được phổ biến.

Thứ ba, rủi ro từ thị trường tiền tệ

Từ năm 2022 đến nay, Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (Fed) nhiều lần quyết định điều chỉnh tăng lãi suất, đưa lãi suất điều hành (federal funds rate) theo lộ trình lãi suất dự kiến cho năm 2023 là 5,25-5,5% và có thể còn tăng cho đến năm 2024 để kiềm chế lạm phát, chỉ số USD tăng cao kỷ lục so với nhiều năm trở lại đây. Do vậy, rủi ro tỷ giá là vấn đề mà cả ngân hàng và khách hàng đang phải đối mặt khi tỷ giá ngoại tệ (USD/VND) biến động thường xuyên.

Theo lý thuyết thì sản phẩm UPAS L/C gián tiếp cung cấp nguồn vốn vay cho các doanh nghiệp bị hạn chế về nguồn tiền, nhất là ngoại tệ do phải đi vay ngắn hạn VND hoặc USD chưa kể các khoản phí thực hiện các bước như đối với L/C thông thường. Trong bối cảnh NHNN và Fed liên tục có chính sách điều chỉnh tăng lãi suất thì lợi thế về mặt chi phí của sản phẩm UPAS L/C có thể tỏ ra không hiệu quả.

Về việc phòng ngừa rủi ro tỷ giá, mặc dù các NHTM Việt Nam hiện nay vẫn áp dụng đầy đủ các công cụ phái sinh cho khách hàng như hợp đồng ngoại tệ kỳ hạn, hoán đổi, CCS xuất - nhập khẩu, ... tuy nhiên, hiện vẫn chưa ứng dụng rộng rãi cho mọi đối tượng khách hàng do các điều kiện thực hiện giao dịch vô cùng phức tạp (ký quỹ cao, không chốt giá linh hoạt, ...) gây hạn chế nên khách hàng sử dụng các công cụ này. Điều này gây ra một số khó khăn và rủi ro khi thanh toán UPAS L/C trong tình hình tỷ giá hối đoái thường xuyên biến động như hiện nay (biên độ 5%).

Thứ tư, về quy trình thực hiện thống nhất

Do chưa có hướng dẫn chung của Ngân hàng Nhà nước, chính vì vậy quy trình hướng dẫn của UPAS L/C là do chính các NHTM tự xây dựng, còn tổng quát, chưa đủ chi tiết và cụ thể hóa cũng như thống nhất với các Ngân hàng khác để thực hiện một cách thông suốt và thống nhất, đặc biệt là về thuật ngữ và chức năng của các NHCK và NHTT, nghiệp vụ hoàn trả và nghiệp vụ trong UCP600 và URR725 chưa có định nghĩa cụ thể

cho UPAS, do vậy dễ xảy ra tranh chấp giao dịch UPAS L/C.

Đối với quy định điều chỉnh giao dịch UPAS L/C, NHNN hiện đang xây dựng dự thảo hướng dẫn nghiệp vụ UPAS L/C theo hướng hạch toán nội bảng, theo đó, có nhiều tác động đến các chỉ tiêu đảm bảo an toàn (tăng quy mô tài sản có rủi ro, tác động đến hệ số CAR (Hệ số an toàn vốn - Capital Adequacy Ratio), các hệ số đảm bảo thanh khoản, vay nợ nước ngoài...); như thế sẽ tác động đến công tác khách hàng/bán sản phẩm và quy trình thực hiện/tác nghiệp giao dịch UPAS nói chung tại các NHTM.

Kết luận

Để duy trì và gia tăng thị phần trong mảng dịch vụ đối với sản phẩm UPAS L/C các NHTM ngoài việc cạnh tranh với nhau sẽ còn phải cạnh tranh với các đối thủ đến từ bên ngoài. Theo đó, đòi hỏi các ngân hàng sẽ phải dành những khoản đầu tư về nguồn lực nhất định cho hệ thống hạ tầng công nghệ, phát triển quan hệ đối tác, mở rộng tệp khách hàng, phát triển các sản phẩm, nghiệp vụ liên quan cũng như nâng cao khả năng quản lý, điều hành, quản trị rủi ro trong mảng dịch vụ thanh toán quốc tế.

Tài liệu tham khảo:

- Bùi Minh Anh (2022), *Giải pháp đẩy mạnh sử dụng sản phẩm UPAS L/C tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam*. Trường Đại học Ngoại thương, Hà Nội.
- International Chamber of Commerce, UCP600, ISBP745, URR725. Paris.
- Phan Tiến Nam và Lê Thanh Hà, 2020. *Giáo trình Quản trị Thanh toán quốc tế*, Học viện Tài chính. Nhà xuất bản Tài chính.
- Đặng Hoài Linh (2022), *Một số khuyến nghị trong triển khai nghiệp vụ UPAS L/C của các ngân hàng thương mại tại Việt Nam hiện nay*. Tạp chí Ngân hàng, số 10/2022.
- Mohammad Mukit Ibn Siddique (2021), *UPAS (Usance Payable at Sight) LC explained*. Link truy cập tại: <https://scmwizard.com/upas-usance-payable-at-sight-lc/>
- Nguyễn Nhi Quan, 2021, *Ứng dụng Blockchain trong giao dịch L/C tại các NHTM Việt Nam*. Link truy cập tại: <https://tapchinganhang.gov.vn/ung-dung-blockchain-trong-giao-dich-l-c-tai-cac-ngan-hang-thuong-mai-viet-nam.htm>.
- Nguyễn Văn Tiến (2023), *Trao đổi về UPAS L/C*. Tạp chí Ngân hàng, số 1/2023.
- Tài liệu của tọa đàm chia sẻ về nghiệp vụ L/C giữa NHNN và HSBC (2021)
- Các website:
- Ngân hàng Nhà nước, tại <https://www.sbv.gov.vn/webcenter/portal/vi/>
 - <https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Tien-te-Ngan-hang/>
 - <https://xuatnhaphkhauleanh.edu.vn/>